

Synthèse bibliographique sur la filière poivre sauvage à Madagascar

Bénard Anne-Gaëlle
Andrianaoelisoa Hanitriniaina
Razafimandimby Harizoly
Aubert Sigrid
Danflous Jean-Paul

Juillet 2014

Sommaire

| | |
|---|----|
| Introduction..... | 4 |
| I. Le poivre sauvage, produit de terroir <i>malagasy</i> | 5 |
| 1) Description botanique et écologique du produit | 5 |
| 2) Naissance et développement de la filière | 6 |
| 3) Les usages du produit et mesure de son importance socioéconomique | 6 |
| 4) La répartition des bassins de collecte | 6 |
| II. Etude d'une filière récente, expansionniste, à fort potentiel commercial..... | 10 |
| 1) Caractérisation de la filière étudiée | 10 |
| 2) Analyse succincte du marché..... | 10 |
| III. Caractéristiques et dynamiques de la filière | 11 |
| 1) La structure de la filière..... | 11 |
| 2) Organisation spatiale de la filière | 13 |
| 3) Les acteurs et leur fonction | 15 |
| 4) L'existence de groupement..... | 17 |
| 5) Estimation et analyse des flux de produits..... | 17 |
| 6) Une filière expansionniste, l'augmentation de la concurrence..... | 19 |
| IV. Les opérations post-récolte et leur influence sur la qualité du produit | 20 |
| 1) Deux schémas de vie distincts | 20 |
| 2) Critères de qualité selon les acteurs | 20 |
| 3) Les déterminants de qualité déjà identifiés | 22 |
| V. Diagnostic organisationnel et stratégies des agents | 24 |
| 1) L'absence de coopération verticale | 24 |
| 2) La coordination horizontale à l'échelle des cueilleurs..... | 24 |
| 3) De la faisabilité d'une organisation collective..... | 25 |
| VI. Enseignements et perspectives | 26 |
| 1) Une ressource en danger | 26 |
| 2) Les menaces sur l'habitat | 26 |
| 3) Evolution des prix et avenir à court terme de la filière | 26 |
| 4) Le recours à une marque collective, quelles potentialités ? | 28 |
| Conclusion..... | 30 |
| Bibliographie..... | 31 |
| Sitographie | 31 |

| | |
|---------------|----|
| Annexes | 32 |
|---------------|----|

Table des cartes

| | |
|---|----|
| Carte 1 : Les bassins de collecte..... | 8 |
| Carte 2 : L'organisation spatiale de la filière <i>Tsiprifery</i> | 14 |
| Carte 3 : Les flux de produits en 2012..... | 18 |

Index des figures

| | |
|--|----|
| Figure 1 :Schéma de la filière et prix de vente | 11 |
| Figure 2 : Les agents de la filière, leur fonction respective et le produit qu'ils fournissent | 16 |
| Figure 3 : Tableau des bassins de collecte et les exportateurs associés en 2011-2012 .. | 22 |

Sigles

| | |
|--------------|--|
| CLB | Communauté Locale de Base (VOI) |
| GEF | Global Environment Facility |
| IPC | International Pepper Community |
| OMAPI | Office Malgache de la Propriété Industrielle |
| MBG | Missouri Botanical Garden |
| MC | Marque Collective |
| UNEP | United Nations Environment Programme |

Introduction

Le présent document expose une synthèse bibliographique sur la filière poivre sauvage à Madagascar. Il a pour ambition d'étudier la structure de celle-ci, d'en faire l'analyse socio-économique, d'apprécier les stratégies des acteurs identifiés jusqu'alors dans la littérature, de mesurer l'appréhension de la notion de qualité de ceux-ci et de distinguer les perspectives d'avenir et d'évolution de la filière. A la lumière de cette synthèse, nous appréhenderons la faisabilité du recours à une marque collective, outil de valorisation centré sur la qualité d'un produit issu du terroir d'une communauté de base, signataire d'un contrat de transfert de gestion, pour le poivre sauvage de Madagascar.

Les travaux sur le poivre sauvage – *Tsiperifery*, de son nom vernaculaire – se sont concentrés sur son étude biologique et agro écologique¹. L'analyse sociale et économique de la filière n'a que partiellement été abordée². Des enquêtes de terrain seront nécessaires afin de mieux appréhender son fonctionnement.

Le poivre sauvage de Madagascar est une épice endémique dont l'exploitation et la commercialisation récentes suscitent un certain engouement. Les prix de vente sur les marchés européens, qui peuvent aller jusqu'à 500 euros le kilogramme (Touati, 2012 : 48), illustrent le potentiel commercial de ce produit.

Découvert en 2004³, tenu secret jusqu'en 2009, il fait l'objet d'une attention particulière et d'une demande croissante sur le marché international depuis 2010 (Touati, 2012 : 31). Les restaurateurs et les épicerie fines de luxe d'Europe l'ont rapidement adopté. Ainsi depuis 2009, le poivre sauvage jouit d'une réputation internationale. Et pour cause : c'est un produit original, méconnu, endémique de l'île rouge, si mystérieuse et exotique. Le *Tsiperifery* séduit les fins connaisseurs de poivres par « sa fraîcheur, son piquant et sa belle touche citronnée »⁴.

Seule Madagascar exploite et exporte cette épice. A partir de 2007, les entreprises d'exportation implantées sur l'île en entendent parler, et mettent en place leur filière. Dès lors, plusieurs filières nationales se sont développées, sans concertation, et se font aujourd'hui concurrence sur un marché très prisé, rémunérateur et en expansion. **Il s'agit donc ici de synthétiser les connaissances actuelles sur les tenants et aboutissants du commerce du poivre sauvage sur la grande île.**

¹ Cf. Razafimandimby, 2011.

² Cf. Touati, 2012.

³ Par un gastronome réputé spécialiste des poivres.

⁴ Cf. academiedespoivres.com

I. Le poivre sauvage, produit de terroir *malagasy*

1) Description botanique et écologique du produit

a) Classification

Le terme *Tsiperifery* désigne les poivriers sauvages de Madagascar appartenant au genre *Piper*. Il s'agit d'un produit forestier non ligneux (PFNL), que l'on rencontre dans les forêts de l'Est malgache. La révision taxonomique du genre est en cours⁵ et on en connaît au final très peu sur celle-ci. Le poivre sauvage regroupe potentiellement plusieurs espèces et/ou variétés et connaît une variabilité intraspécifique⁶ (Andrianoelisoa, 2013).

Carte d'identité du Poivre sauvage malgache

Nom vernaculaire : *Tsiperifery*

Noms communs : *Tsiperifery*, *VoaTsiperifery*, poivre sauvage de Madagascar

Noms scientifiques rencontrés dans la littérature : *Piper borbonense*, *Piper pyriforme*, *Piper pachyphyllum*, *Piper* spp.

Genre : *Piper*

Famille : *Piperaceae*

Aire de distribution : forêt dense humide sempervirente orientale

Habitat : bas-fonds privilégiés

Reproduction : surtout végétative, par les tiges, racines ou stolons

Tolérance à la perturbation de son habitat : mauvaise

Fructification : juin-juillet ; septembre-novembre

D'après Razafimandimby, 2011

b) Les subtilités de la fructification et quelques notions de rendements

Les lianes de poivre sauvage connaissent deux pics de fructification dans l'année. Le premier est en juin-juillet et le second en septembre-novembre. Mais on peut trouver des lianes fructifères de juillet à avril selon les zones considérées (Levesque, 2012). La maturation des grappes nécessite 2 à 4 mois. Ainsi, sur le même plant, on trouve des lianes à maturité différente⁷. De même, sur la même grappe, les grains ne sont pas matures simultanément (Touati, 2012).

⁵ En annexe 1, la classification effectuée par le Missouri Botanical Garden.

⁶ L'un des objectifs des recherches en cours est de déterminer s'il s'agit de plusieurs espèces ou d'un complexe d'espèces.

⁷ Cf. annexe 2.

En termes de fructification, il a été observé selon les auteurs, 1 à 25 kilogrammes de grappes fructifères par liane adulte, avec une moyenne de 5 kilos par liane (Razafimandimby, 2011 ; Touati, 2012 ; Levesque, 2012).

Au niveau du rendement, la production d'un kilogramme de poivre sec de qualité moyenne nécessite 6 kilogrammes de poivre frais ; et un kilogramme de poivre sec de qualité supérieure, 10 kilos de poivre frais (Touati, 2012).

2) Naissance et développement de la filière

L'exploitation de la ressource en poivre sauvage pour la commercialisation à des fins d'exportations est relativement récente. Ce n'est que depuis 2008-2009 que les distributeurs et exportateurs se sont intéressés à ce nouveau marché.

Le poivre sauvage s'exporte à destination des épiceries fines et des restaurants gastronomiques d'Europe, des Etats-Unis, et même du Japon (Touati, 2012).

L'exploitation de cette épice endémique permet aux agents commerciaux de se positionner sur un marché de niche très rémunérateur. Des filières nationales se sont donc développées en quelques années. A caractère expansionniste, elles tentent de répondre à la demande croissante des importateurs.

En 2012, on estimait que 45 à 50 tonnes de poivre sont exportées chaque année (*ibid.*).

3) Les usages du produit et mesure de son importance socioéconomique

Le *Tsiperifery* a d'abord été exploité par les populations pour l'autoconsommation et la médication. La commercialisation sur les marchés locaux où dans les grandes villes proches des bassins de collecte était moindre.

Les usages du *Tsiperifery* sont multiples. Il est d'abord utilisé par les populations⁸ vivant aux abords ou dans la forêt. Aussi, plus on s'éloigne de celle-ci, moins la population utilise ni même connaît ce produit. Le *Piper nigrum* est le poivre privilégié par les ménages, dans la mesure où il se trouve partout et à un prix abordable.

Au-delà des utilisations traditionnelles et depuis le développement de la filière, les populations riveraines de la forêt se consacrent largement à la collecte du *Tsiperifery* pendant la campagne. Vendu en frais entre 700 et 3000 *ariary*, il représente une source de revenus pour les populations les plus vulnérables des bassins de collecte (Touati, 2012 ; Levesque, 2012).

Ainsi, le poivre sauvage revêt une importance socioéconomique considérable pour les populations locales.

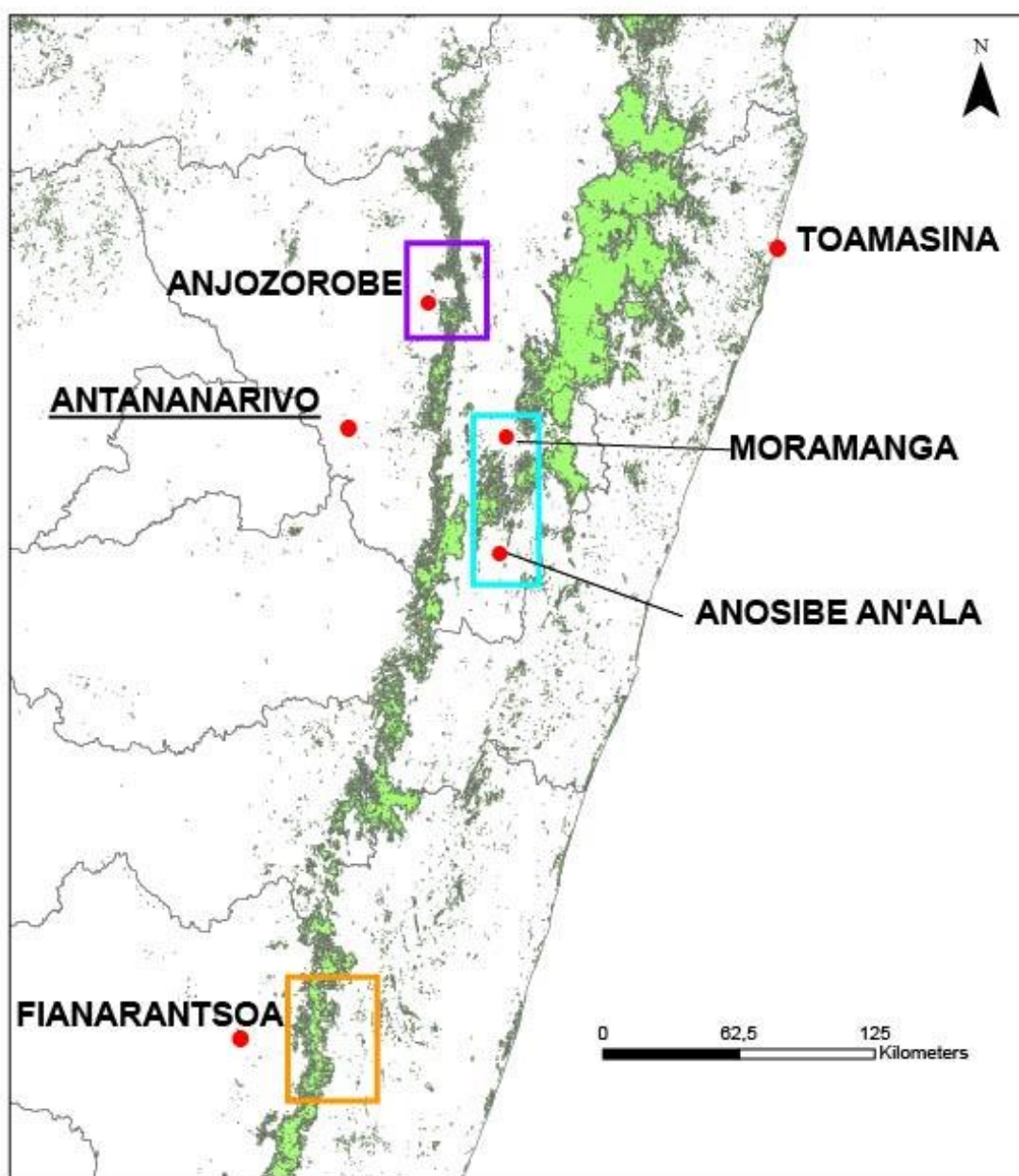
4) La répartition des bassins de collecte

⁸ Dans les bassins de collecte du poivre sauvage, il s'agit de populations à dominante *Betsimisaraka*, *Bezanozano* et *Merina*.

Trois bassins de collecte de poivre sauvage ont été identifiés : les corridors de l'Angavo (avec Anjozorobe comme centre névralgique), de l'Ankaï (polarisé autour de Moramanga) et de Fianarantsoa (Levesque, 2012 ; Touati, 2012).

Carte 1 :

Les trois bassins de collecte identifiés de la filière Tsiperifery



Fait avec ArcGis 10.1 et Al 6, par BERNARD Anne-Gaëlle en juillet 2014

Systèmes de coordonnées: GCS Tananarive 1925_Laborde
Source: FTM

Légende

- CAPITALE
- Principales villes concernées par les flux de Tsiperifery
- Répartition des ressources forestières

- Corridor de l'Angavo
- Corridor de Fianarantsoa
- Corridor de l'Ankaï

Le corridor de l'Angavo est le premier à avoir été exploité. Des filières d'approvisionnement se sont mises en place autour d'Anjozorobe depuis 2008.

A partir de 2009, c'est dans celui de l'Ankaï, sur l'axe Moramanga-Anosibe An'Ala, que la valorisation du poivre sauvage a été entreprise.

Enfin, le corridor de Fianarantsoa, dont l'exploitation avait commencé en 2009, a semble-t-il été abandonné à partir de 2012. Les études réalisées jusqu'à maintenant ne se sont pas penchées sur l'analyse de ce corridor. Ainsi, notre synthèse n'en fera non plus mention.

5) Une exploitation anarchique mettant la ressource en péril

Plusieurs facteurs mettent aujourd'hui en danger la ressource : les méthodes de cueillette, l'augmentation du nombre d'acteurs locaux et d'agents commerciaux pratiquant l'exploitation, un accès libre à la ressource.

La méthode de cueillette la plus répandue consiste à abattre le tuteur. La liane peut grimper jusqu'à plus de 15 mètres, hauteur où se situe la couronne fructifère (Levesque, 2012). Par ailleurs, les tuteurs sont en général lisses (dépourvus de branches), ce qui rend l'escalade de l'arbre difficile sans équipement approprié. La solution adoptée par les cueilleurs jusqu'à présent est l'abattage de l'arbre. L'arrachage de la liane est également pratiqué, cependant, la perturbation engendrée ne permet pas à cette dernière de « reprendre ». La régénération de la ressource est ainsi compromise.

De plus, compte tenu des revenus engendrés par l'exploitation et l'augmentation de la demande de la part des agents commerciaux, de plus en plus de paysans tendent à s'investir dans l'exploitation du poivre.

Enfin, l'accès à la ressource n'est pas contrôlé. Dans les différents bassins de collecte, les paysans exploitent les ressources forestières sans réglementation, que la forêt soit constituée en aire protégée ou non.

Ces facteurs sont à l'origine de l'accroissement de la pression anthropique sur la ressource ces 4 dernières années. Une meilleure appréhension de l'organisation de la filière et des stratégies des acteurs est indispensable afin d'envisager la mise en place d'une stratégie d'exploitation durable du *Tsiperifery*.

II. Etude d'une filière récente, expansionniste, à fort potentiel commercial

1) Caractérisation de la filière étudiée

La filière se caractérise par deux segments au cours desquels les agents et les prix pratiqués changent sensiblement.

Pour le premier, le poivre est vendu en frais du cueilleur à l'exportateur. Pour le second, il est transformé par un intermédiaire, le collecteur.

2) Analyse succincte du marché

a) Un marché de niche

La filière poivre sauvage se positionne sur un marché de niche à l'export, situé en Europe, et surtout en France. Sur le marché français, ceux sont des épiceries haute gamme qui s'intéressent à ce produit. On peut citer : le comptoir des poivres, EthicValley, l'épicerie de Bruno, terre exotique (Levesque, 2012). Les prix pratiqués sur ces marchés se situent entre 100 et 200 euros le kilogramme (Touati, 2012 ; Levesque, 2012).

b) Un marché local réduit

D'après la littérature disponible, seuls MadEpices et TAF commercialisent le poivre sauvage sur le marché local, en très petite quantité. On en trouve dans les centres urbains, surtout dans les boutiques touristiques. Sur le territoire malgache, le poivre sauvage est donc destiné à un échantillon spécifique de consommateurs. Il existe aussi des ventes en tas, sur les marchés de la capitale notamment (Razafimandimby, 2011). Mais la population locale n'est en général pas familière à l'utilisation de ce produit.

C'est un produit méconnu, exotique et réservé à une clientèle aisée ; en somme, tout à fait destiné à l'exportation.

c) Une filière rémunératrice et créatrice d'emplois à l'échelle locale

L'exploitation de la ressource constitue une source de revenus importante pour les paysans, d'autant plus que cette activité est pratiquée pendant la période de soudure (Levesque, 2012).

Par ailleurs, les produits agricoles représentent une des principales sources de revenus de l'Etat malgache. Néanmoins, le poivre sauvage ne participe pas à cette dynamique. En effet, il ne fait pas l'objet d'une déclaration obligatoire aux douanes à l'exportation (Touati, 2012), dans la mesure où il est exporté en tant que *Piper nigrum*.

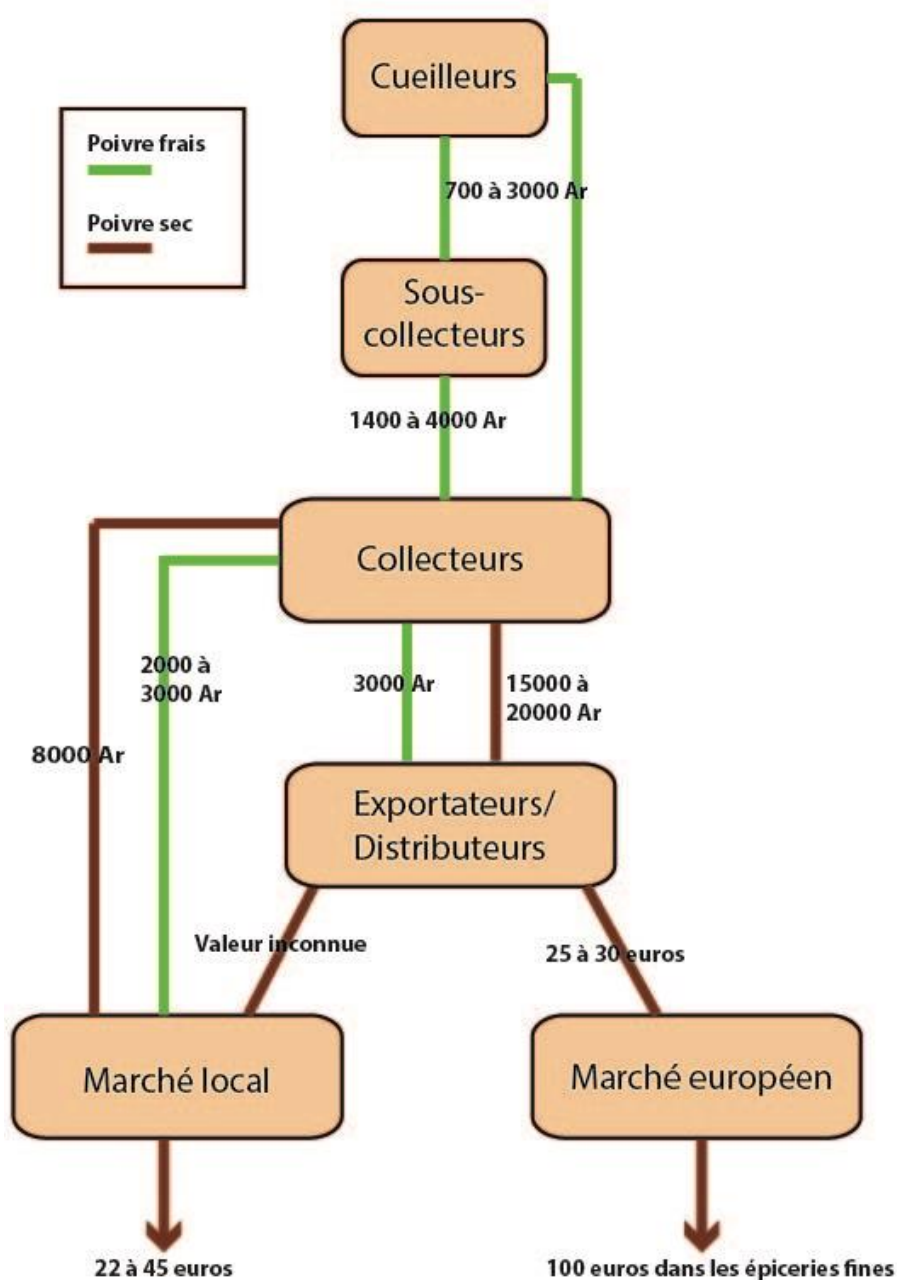
III. Caractéristiques et dynamiques de la filière

1) La structure de la filière

La structure de la filière de l'amont vers l'aval est présentée sur la figure 1. Les prix retenus ici sont tirés de la plus récente étude disponible, effectuée en 2012. Seuls les prix de vente sont représentés, étant donné qu'aucune étude ne s'est encore penchée sur les coûts (transport, taxe, matériel...) inhérents à l'activité.

Figure 1 :

Schéma de la structure de la filière et échelle de prix de vente au kilo



D'après Levesque, 2012

a) Les cueilleurs

En amont de la filière se trouvent les cueilleurs. Leurs villages se trouvent dans un rayon allant de 5 à 25 kilomètres en lisière de la forêt. Ils attendent d'être approchés par des collecteurs avant de commencer la récolte (Levesque, 2012). On peut considérer ces cueilleurs comme « actifs », dans la mesure où ils se consacrent à cette activité pendant toute la campagne. Ceux qui en ont les moyens engagent même des journaliers pour s'occuper des travaux agricoles pour pouvoir partir en forêt plusieurs jours (jusqu'à 5 jours).

Certains cueilleurs ne pratiquent la récolte que ponctuellement, lors d'autres activités en forêt. Ceux sont les cueilleurs « occasionnels ».

Les chiffres les plus récents indiquent un prix de vente en frais de 700 à 2000 *ariary* le kilogramme (Levesque, 2012).

La pratique de cette activité ne représente aucun coût pour les cueilleurs. Ils se munissent d'une hache, d'un *gony*, et n'ont aucun frais à faire pour la cueillette si ce n'est d'y consacrer un certain nombre d'heures ou de jours dans la forêt.

b) Les sous-collecteurs

Ces premiers intermédiaires sont des acteurs indispensables de la filière. Considérant l'enclavement des marchés locaux, ils permettent de mettre ces derniers en lien avec les principaux collecteurs, avec qui ils ont accepté un contrat le plus souvent verbal. Ils se rendent parfois directement dans les villages de cueilleurs afin d'acquérir davantage de poivre, la concurrence sur le marché étant rude.

c) Les collecteurs

Troisième maillon de la chaîne, ils s'approvisionnent sur les marchés locaux, auprès des sous-collecteurs qu'ils ont embauchés et directement auprès des cueilleurs qui font le déplacement. Ils sont bien connus des cueilleurs et des exportateurs. Les exportateurs tendent à fidéliser ces acteurs, et ne traitent qu'avec eux d'une année sur l'autre.

Les collecteurs livrent généralement leurs clients en frais. Sur demande, ils pratiquent parfois le séchage des lots. Ce dernier peut également être pratiqué par besoin de stockage, pour des raisons de spéculation, ou encore, afin d'augmenter leur marge (Touati, 2012). Ils ont dans ce cas été formés au préalable par les exportateurs au séchage et au tri.

En frais, le poivre est vendu aux alentours de 3000 *ariary* le kilogramme ; séché, le prix varie entre 8000 et 20 000 *ariary* (Levesque, 2012).

Leurs charges sont moindres. Ils payent une ristourne de 50 *ariary* par kilogramme à la commune où a lieu le marché d'approvisionnement ; ainsi que 50 à 1000 *ariary* le transport par taxi-brousse ou camion jusqu'aux villes exportatrices (Touati, 2012).

d) Les exportateurs et distributeurs

A l'aval se trouvent les exportateurs et distributeurs nationaux. Ils sont basés dans les grandes villes de Madagascar, Antananarivo et Tamatave, toutes deux équipées d'un aéroport international.

A Antananarivo, on trouve : Ratolojanahary, MadEpices, TAF (distributeurs). A Tamatave : le CHTT, SOPRAL et Jacarandas. MadEpices, SOPRAL et le CHTT sont à l'origine de 30 à 50 % des produits exportés.

Les chiffres sur les prix de vente à l'export ne sont à ce jour pas disponible dans la littérature. Sur le marché local, le *Tsiperifery* est vendu entre 65 000 et 130 000 *ariary*. Sur le marché européen, il atteint 100 euros le kilogramme (*ibid.*).

Par ailleurs, afin d'honorer les demandes de leurs clients, ils sont toujours à la recherche de nouveaux lieux d'approvisionnement (Touati, 2012).

e) Les transporteurs

Les taxi-brousse ou les chauffeurs de camion assurent le transport du poivre sauvage jusqu'aux villes exportatrices. Ils perçoivent entre 50 et 1000 *ariary* par kilogramme. Le prix étant fonction des relations qu'entretiennent le chauffeur et le collecteur (*ibid.*).

f) Acteurs institutionnels et structures d'appui

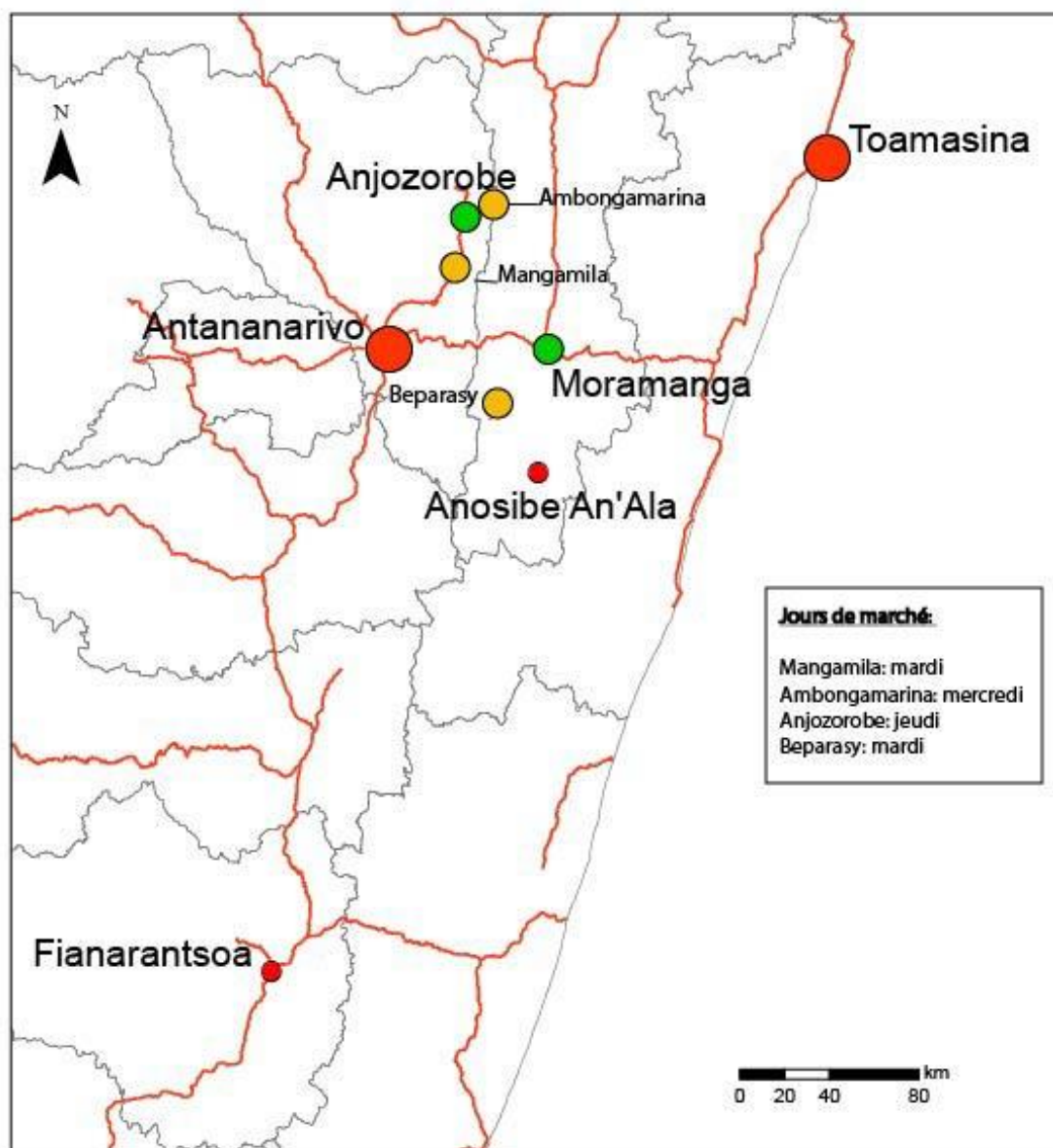
Ce type d'acteurs ne s'est pas intéressé à cette filière. Le poivre sauvage n'est à ce jour pas répertorié en tant que PFNL (il est considéré comme produit agricole), et n'est donc pas soumis à la réglementation adéquate. Seule une date d'ouverture de campagne a été instaurée (démarrage en novembre), et appliquée à Anosibe An'Ala.

2) Organisation spatiale de la filière

La carte suivante illustre l'organisation spatiale de la filière dans les corridors de l'Angavo et de l'Ankaï.

Carte 2 :

Carte de l'organisation spatiale de la filière *tsiperifery*



Fait avec Arcgis 10, Al 6, par BENARD Anne-Goëlle, juillet 2014

Système de coordonnées: GCS Tananarive 1925_Laborde
Source: FTM

Légende

- Principales routes
- Limites administratives régionales
- Aéroports internationaux
- Marchés locaux
- Villes d'implantation des collecteurs
- Autres villes concernées par les flux de PS

Dans le corridor de l'Angavo, la filière s'articule autour d'Anjozorobe. Dans celui de l'Ankaï, c'est au Sud de Moramanga vers Anosibe An'ala que tout se joue. Les bassins de collecte sont relativement proches des centres urbains exportateurs, avec lesquels ils sont reliés par la RN7, RN2 et RN3.

Quelques jours avant le marché, les collecteurs passent commande auprès des cueilleurs et diffusent plus largement l'information au sein des communes concernées. Ils s'approvisionnent les jours de marché et rassemblent les lots dans les communes où ils sont implantés (en vert sur la carte).

3) Les acteurs et leur fonction

Le tableau suivant propose un récapitulatif des agents de la filière et de leur fonction au sein de celle-ci.

Figure 2 : Tableau des agents de la filière, leur fonction respective et le produit qu'ils fournissent

| Stade de la filière | Fonction | Agent | Produit |
|--------------------------------------|----------------------------------|--|---|
| Production | Cueillette | Cueilleurs actifs Cueilleurs occasionnels et leur famille | Poivre frais non trié |
| Commercialisation primaire | Transport aux premiers acheteurs | Collecteurs Sous-collecteurs | Poivre frais non trié |
| Transformation | Tri et séchage | Collecteurs | Poivre trié, débarrassé des impuretés, des grains immatures et séché ; livré aux exportateurs |
| Commercialisation secondaire directe | Transport | Collecteurs | Poivre livré frais aux exportateurs |
| Transformation | Tri | Exportateurs | Poivre trié, débarrassé des impuretés, des grains immatures. Poivre classé selon la couleur et le calibre : Poivre rouge/brun de gros calibre, Poivre orangé, de calibre moyen à gros ; Poivre vert. |
| Transformation | Séchage | Exportateurs | Poivre sec, de calibre petit à gros. De couleur noire à rouge/brun. |
| Exportation | Transport Commercialisation | Exportateurs | Poivre moulu Poivre en grains |
| Détail | Transport Ventes finales | Détaillants (épicerie fines) | Poivre moulu Poivre en grains |

D'après Touati, 2012 et Levesque, 2012

4) L'existence de groupement

Une étude effectuée en 2011 fait état de l'existence de deux groupements paysans sur le bassin de collecte d'Anjozorobe, dans les communes d'Ambongamarina et de Betatao (Touati, 2012). Cependant, il n'est fait pas mention de tel groupement dans l'étude la plus récente. Pour quelles raisons ces mouvements se sont-ils essoufflés ? Les stratégies individuelles auraient-elles pris le pas sur la dynamique de groupe ?

5) Estimation et analyse des flux de produits

Les précédentes études ont déploré la difficulté d'estimer les flux de *Tsiperifery* échangés entre les acteurs. D'une année sur l'autre, d'une zone à l'autre, les estimations sont difficiles et les acteurs peu enclins à divulguer les informations relatives à leur activité.

Pour avoir une idée, il a été estimé en 2010, les valeurs d'extractions suivantes (Touati, 2012) :

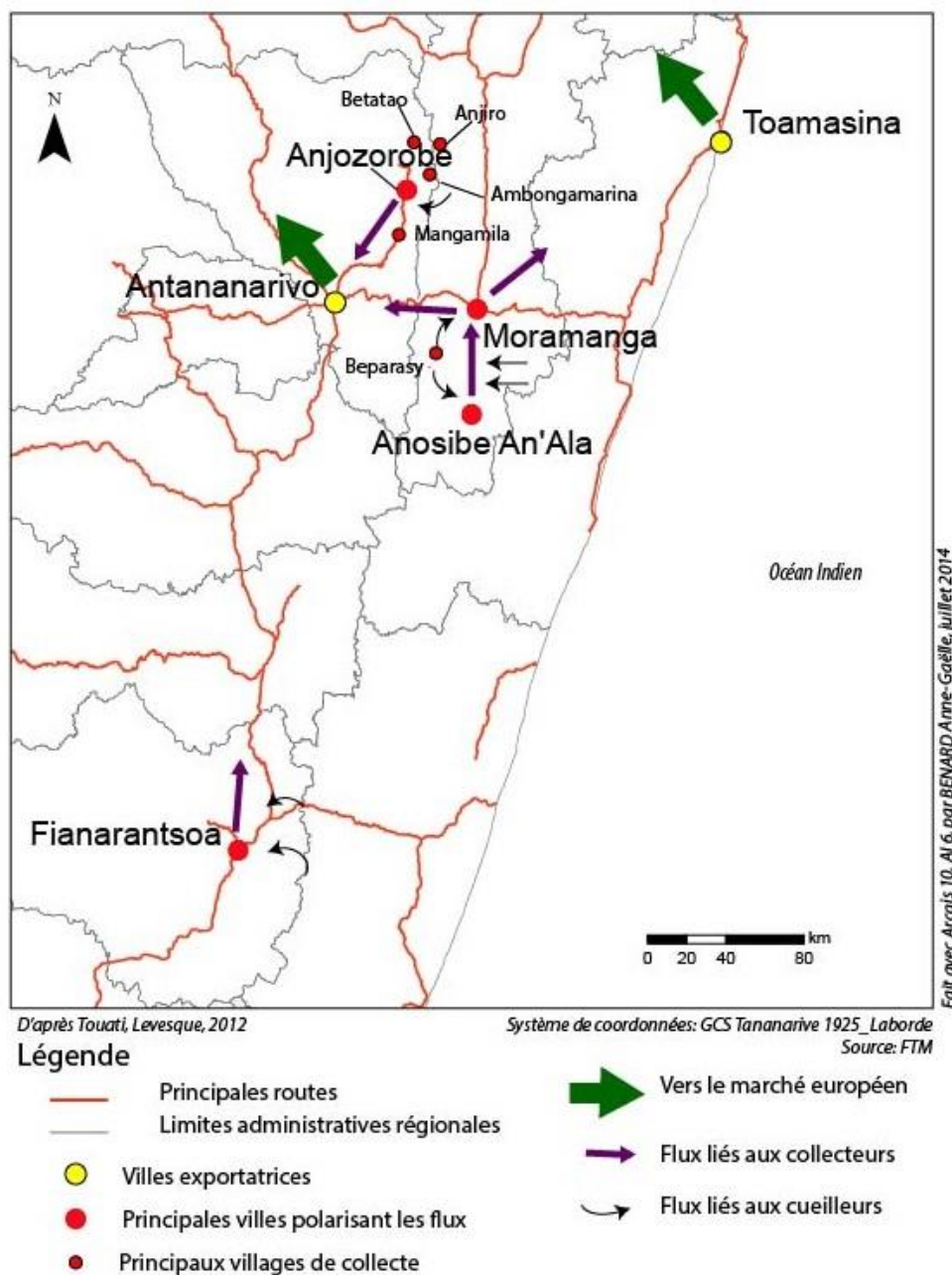
- 200 tonnes pour l'Angavo
- 90 tonnes pour l'Ankaï
- 60 tonnes pour Fianarantsoa

Les chiffres évaluant les flux pour les années suivantes ne sont pas disponibles. On sait cependant que selon les années, un cueilleur spécialisé collecte entre 800 kilogrammes et 1 tonne de poivre sauvage frais pendant la campagne. Un sous-collecteur a affaire à 100 kilogrammes en moyenne par semaine; un collecteur rassemble jusqu'à 1 tonne de poivre frais par semaine ; enfin, le total des exportations était estimé en 2011 à 45-50 tonnes par an depuis le développement de la filière (Touati, 2012).

En l'absence de données, la carte suivante fait simplement état des flux géographiques en jeu dans la filière.

Carte 3 :

Les flux de tsiperifery des bassins de collecte à l'exportation en 2012



Les flux de produits émanant de la zone d'Anjozorobe se dirigent en majorité vers Antananarivo, ville exportatrice la plus proche, située à environ 60 kilomètres du bassin de collecte. Ceux de Fianarantsoa, principale ville de collecte au Sud, se dirigent également vers la capitale, grâce à la présence de la RN7. Enfin, pour le bassin de l'Ankaï, à partir de Moramanga, les produits sont acheminés vers Antananarivo ou Tamatave, selon les commandes. Par ailleurs, pour ce dernier bassin, les flux de *Tsiperifery* ne transitent pas par les marchés comme autour d'Anjozorobe. En effet, c'est le long de l'axe Moramanga-Anosibe An'Ala qu'a lieu l'assemblage des lots, grâce à un réseau de sous-collecteurs tenant des petites boutiques le long de la piste (Touati, 2012).

6) Une filière expansionniste, l'augmentation de la concurrence

Depuis sa naissance en 2004, la filière s'est considérablement développée. Le nombre d'agents a augmenté dans tous les bassins considérés. Exportateurs, entreprises et exportateurs indépendants ont rapidement identifié le potentiel lucratif du produit et s'en sont emparé.

Pour exemple, la zone d'Anjozorobe, qui a vu naître la filière, a connu une forte augmentation des agents commerciaux s'y approvisionnant entre 2009 et 2011. Le nombre d'exportateurs est passé de 4 à 6 ; celui des collecteurs de 4 à 12 (Touati, 2012).

L'augmentation de la concurrence et la diminution de la ressource en poivre sauvage engendre inévitablement des difficultés d'approvisionnement. Tous les agents de la filière, des cueilleurs aux exportateurs, sont poussés à prospecter de nouveaux bassins de collecte à travers les corridors forestiers.

IV. Les opérations post-récolte et leur influence sur la qualité du produit

1) Deux schémas de vie distincts

Une récente étude a mis en exergue deux différents schémas de vie pour ce produit : une voie sèche et une voie humide (Levesque, 2012 ; Weil, 2014). Les produits issus de la voie humide ont en fait subi une méthode de transformation appelée « échaudage ».

Cette pratique consiste à tremper quelques minutes les grains de poivre dans de l'eau à une température allant de 60 à un peu moins de 100°, pendant 5 à 6 minutes, ou 1 à 15 (aux dires des acteurs) (Levesque, 2012). Puis on laisse au poivre un temps de repos, d'une dizaine d'heures à l'abri de la lumière. Ainsi, « l'échaudage permet de nettoyer le poivre de ses impuretés et d'en diminuer la charge microbienne (thermosensible) mais aussi d'en favoriser le séchage (par lyse des parois cellulaires) ainsi que le brunissement/noircissement (par oxydation des phénols) » (*ibid.*).

Cette pratique n'est cependant pas répandue et se cantonne à la zone de Moramanga.

Par ailleurs, l'étude sur les schémas de vie a démontré que les produits issus de la voie humide possèdent des qualités organoleptiques moindres comparées à ceux de la voie sèche. Aussi, seul SOPRAL commercialise du poivre échaudé (*ibid.*).

Les effets de l'échaudage

Une couleur sombre et homogène

Un produit moins piquant

Un léger goût d'agrumes

2) Critères de qualité selon les acteurs

Il est observé que le poivre sauvage jouit d'une certaine notoriété sur le marché international surtout liée à son origine. L'engouement autour du produit s'explique par la rareté de ce produit sur le marché, et l'exotisme qu'il évoque dans l'imaginaire du consommateur. Quant à ses qualités organoleptiques, elles n'ont été évaluées que de manière empirique, néanmoins elles sont reconnues.

Selon les agents commerciaux de la filière, il existe différents gradients de qualité (bonne, moyenne ou mauvaise); ils s'appuient surtout sur la couleur, la texture et la taille des grains pour l'évaluer (Levesque, 2012).

Les informations disponibles sur les critères de qualité à l'achat sont contradictoires. Selon Touati (2012): « La qualité globale du lot joue bien évidemment un rôle lors de la négociation des prix,

« Une belle couleur rouge ainsi qu'un calibre important sont les deux critères primordiaux caractérisant un poivre de bonne qualité ; ceci renvoie en fait à la maturité du poivre. En pratique, ces critères mis en avant sont peu pris en compte : tout est acheté, souvent au même prix, car apparemment tout se vend, que ce soit sur le marché de l'export ou en local. »

(Levesque, 2012 : 25)

aussi bien à l'achat au récoltant que lors de la vente aux exportateurs » ; alors que pour Levesque (2012), sur les marchés locaux, tout s'achète : des grains de maturité différentes, de calibre différents, et surtout, au même prix.

Compte tenu des enquêtes réalisées par les études précédemment citées, il apparaît que les exigences de qualité diffèrent selon les zones considérées, les demandes des exportateurs qu'ils communiquent à leur réseau de collecteurs. Certains valorisent le poivre de différents calibres et couleurs en créant différentes gammes (à l'image de Jacarandas), et d'autres honorent les exigences de leurs clients qui veulent un produit d'une qualité précise (échaudé ou non, de gros ou petit calibre...).

Les exportateurs classent le poivre selon des critères subjectifs, déterminant de qualité, afin de pouvoir commercialiser la totalité des lots et de valoriser les grappes de différents calibres, couleurs...qu'ils reçoivent.

| Classement du poivre sauvage pour la commercialisation selon la qualité | | | | |
|---|-----------------------|---------------|-------------------------------|--------------|
| Exemple de MadEpices | | | | |
| Grains de petit calibre | Grains blancs dépulés | Grains foncés | Grains rouges de gros calibre | Poivre moulu |
| Prix au kilo | | | | |
| Non dispo | 150 000 ar. | Non dispo | Non dispo | 140 000 ar. |

D'après Levesque, 2012

Afin de se faire livrer le produit désiré, ils ont parfois formé leur(s) collecteur(s). D'autres enfin, préfèrent se faire livrer en frais afin d'assurer tri et séchage eux-mêmes.

Tableau 3 : Les bassins de collecte et les exportateurs associés en 2011 et 2012

| Bassin de collecte | Exportateurs/ distributeurs | Localités d'approvision- nement | Exigences qualité |
|--------------------|--------------------------------|---------------------------------------|-------------------------|
| Angavo | MadEpices | Beparasy | Poivre frais |
| | Sahanala | Anjozorobe | <i>Non connu</i> |
| | CTHT | Anjozorobe | Poivre sec |
| | Jacarandas | Anjozorobe | Poivre sec |
| | Ratolojanahary Export | Ambongamarina Anjozorobe | Poivre frais |
| | Les frères Taloumis | Andrika Anjiro | <i>Non connu</i> |
| | TAF | Andrika Anjiro | Poivre sec |
| Ankaï | Sopral | Moramanga AnosibeAn'Ala | Poivre échaudé séché |
| | MadEpices | Moramanga | Poivre frais |
| Fianarantsoa | <i>Non connu</i> | | |

D'après Levesque,

2012

Pour les produits transformés sur place par les collecteurs, la formation s'avère indispensable afin d'obtenir un poivre de qualité d'autant plus que la majorité des exportateurs le commande sec. En effet, d'après Levesque (2012) : « Pour certains collecteurs, les techniques de transformations ne sont pas maîtrisées (des temps de séchage insuffisants, des stockages trop longs en frais), le matériel n'est pas toujours adapté (marmite de cuisine pour l'échaudage par exemple) et les conditions non favorables à un poivre sauvage de qualité sanitaire optimale (animaux et enfants qui circulent sur les grains, séchage en bord de pistes) ».

3) Les déterminants de qualité déjà identifiés

Les critères objectifs de qualité propres au poivre sauvage n'ont pas encore été définis. Seuls la présence de la pipérine (responsable du piquant) et les composés d'arômes (limonène, sabinène) de l'huile essentielle ont été identifiés comme communs au *Piper nigrum* (Levesque, 2012).

Ainsi, une étude sur les composés a relevé une teneur en huile essentielle aux alentours de 9 % en moyenne sur les échantillons de *Tsipery* ; là où le poivre noir n'en contient que 1 à 2,5 % (Ratsaraefatrarivo, 2012).

Le taux moyen d'humidité est légèrement faible par rapport à toutes les épices. Ce taux mineur assure une bonne conservation et évite l'apparition des moisissures, de levures ainsi que du développement bactérien (*ibid.*).

Concernant le taux de pipérine, responsable du piquant tant recherché : le *Tsipirifery* frais en contient de 0,5 à 3,3%bs et le produit sec 0,5 à 3,0%bs ; des chiffres toujours inférieurs à la spécification donnée par la norme ISO pour le poivre noir (4%bs) (*ibid.*)⁹.

⁹ Ces éléments sont détaillés dans en annexe 3 et 4.

V. Diagnostic organisationnel et stratégies des agents

1) L'absence de coopération verticale

A l'amont, les cueilleurs attendent les commandes des sous-collecteurs et des collecteurs et leur vendent les lots en frais. Le nombre de collecteurs dans les bassins de production est faible, aussi sont-ils bien connus des cueilleurs. Ils vendent la marchandise au plus offrant, en concurrence ouverte, sur les marchés locaux.

Les collecteurs possèdent un rôle clé dans la filière car ils se placent à l'interface entre la production et les exportateurs. Grâce à leur connaissance du terrain, ils ont une emprise importante dans la filière. Ces agents constituent des goulets d'étranglement permettant aux exportateurs de diminuer leurs coûts de transaction. En effet, les collecteurs effectuent le travail de prospection, évitant ainsi aux exportateurs des coûts supplémentaires, en terme de temps surtout. Les collecteurs sont au contact direct de l'offre et de la demande et maximisent les chances pour les exportateurs d'obtenir une quantité importante de produit. Les plus fortunés engagent des sous-collecteurs chargés d'aller directement dans les villages de cueilleurs, afin d'assurer leur approvisionnement. C'est la course au *Tsiperifery*. Ces acteurs profitent de l'instabilité de la filière, de la méconnaissance du marché des cueilleurs, et de leur connaissance assidue du terrain par rapport aux exportateurs. Outre le lien qu'ils entretiennent avec les exportateurs, c'est aussi leur statut au sein de la communauté qui est primordial : ils ont en général une activité importante au sein du village (boutiquier...), une origine ethnique respectée, ou appartiennent à des lignées dirigeantes (Touati, 2012). Cette situation fait d'eux des intermédiaires incontournables.

Les exportateurs s'appuient sur leur réseau de producteurs. Ils ont tendance à diversifier leurs bassins d'approvisionnement afin de récolter le volume maximal de marchandises pendant la saison.

Enfin, on note une augmentation du nombre d'exportateurs indépendants ainsi que du nombre de collecteurs (Touati, 2012). Ce qui induit à court terme :

- Une augmentation de la concurrence
- Des difficultés d'approvisionnement
- Une diversification des zones de collecte.

Ainsi, les relations entretenues par les agents de la filière tiennent aujourd'hui davantage du rapport de force que de la coopération. La non circulation de l'information en est la cause principale. Les cueilleurs et collecteurs n'ont effectivement pas une bonne connaissance de la filière.

2) La coordination horizontale à l'échelle des cueilleurs

Il existe traditionnellement des liens forts de solidarité et de coopération dans la société malgache (*cf.* encadré). Ces liens sont d'autant plus palpables dans le monde rural, pour la conduite des activités agricoles.

Au sein des villages de cueilleurs des zones considérées, la cueillette s'organise en groupe. Les cueilleurs actifs, accompagnés de leur famille ou non, partent en forêt ensemble sur plusieurs jours.

De même, lors d'activités en forêt, si un villageois rencontre des lianes fructifères, il en fera l'annonce au village pour organiser un départ en forêt commun. Cette solidarité est également visible lors de la vente des produits sur le marché. Les cueilleurs s'y regroupent afin d'être nombreux pour les négociations (Touati, 2012).

On constate donc une certaine solidarité à l'échelle macro, au sein d'un même village, d'une même famille. Cependant, cette solidarité n'est pas évidente à une échelle plus grande. On peut la mettre en doute *a fortiori* concernant l'exploitation d'un PFNL à fort potentiel commercial, qui a tendance à se raréfier, et dont la ressource est en libre accès.

« Le peuple malgache souverain est profondément attaché à ses valeurs culturelles et spirituelles, notamment le "Fihavanana", garant de l'unité nationale. (...) Les villageois ont mis en place des «contrats de solidarité» sur la base de relations de proximité, de lignage, familiale, ou d'appartenance sociale (classe d'âge), qui leur permettent de se soutenir en cas de problème. Ces réseaux d'assistance mutuelle, jadis dominés par les liens familiaux, se sont étendus. Ils donnent aujourd'hui plus d'importance aux rapports de résidence et se recomposent dans le cadre de circonscriptions géographiques ou administratives (village, fokontany) ».

(Demangel, 2011)

3) De la faisabilité d'une organisation collective

Nombreux sont les acteurs de la coopération à le déplorer : malgré un système basé sur la solidarité et l'entraide, les paysans malgaches restent réticents à adhérer à des associations autour d'actions à caractère économique. Il semblerait que « l'expérience des coopératives socialistes a durablement cristallisé la méfiance des ruraux autour de la gestion financière et du capital collectif, facteurs de conflit et de déstructuration sociale » (AROPA, 2006).

Cependant, à la lumière de notre courte analyse sur les acteurs impliqués dans cette filière et leurs stratégies, on peut envisager la mise en place d'une démarche collective. En effet, les cueilleurs « actifs » qui ont été identifiés, dans la mesure où ils seraient sensibilisés à la diminution rapide de la ressource, et considérant la source de devises que celle-ci représente, pourraient être enclins à s'organiser pour la pérennité de cette dernière. Ils ont d'ores et déjà manifesté leur intérêt à l'égard de la récolte de poivre et apprécient naturellement les revenus non négligeables que celle-ci leur rapporte en période de soudure.

VI. Enseignements et perspectives

Quelles sont les perspectives d'évolution de cette filière expansionniste aux méthodes de collecte destructrices ?

1) Une situation alarmante

a) Une ressource en danger

Les études disponibles font état des difficultés rencontrées par les exportateurs à l'approvisionnement en termes de quantité et de qualité (Touati, 2012). Les cueilleurs quant à eux, signalent des déplacements de plus en plus longs en forêt (passage de 1 à 6 heures de marche dans certaines zones) afin de trouver des lianes fructifères.

Les pratiques de cueillette sont en cause. En récoltant toutes les grappes, même celles qui ne sont pas mûres, le potentiel de régénération des plants s'en retrouve diminué. Ceci constitue une menace sérieuse pour la ressource étant donné que le faible potentiel de régénération du poivre sauvage a été démontré (de l'ordre de 141 %) (Razafimandimby, 2010).

De plus, la pratique de l'abattage des tuteurs accélère la diminution de la ressource en *Tsiprifery*. Lors de la collecte et dans 95 % des cas, le tuteur est abattu ; dans 4 % des cas, les lianes sont arrachées, et pour les 1 % restants, le cueilleur grimpe au tuteur (Touati, 2012). La destruction des tuteurs crée des trouées dans la canopée, empêchant la germination des plantules sciaphiles (Razafimandimby, 2010).

b) Les menaces sur l'habitat

« (...) certains [cueilleurs] utilisent l'abondance des lianes comme indicateur de fertilité de la terre et par conséquent de terrains propices à l'agriculture sur brûlis ; il n'est donc pas rare qu'une zone riche en *Tsiprifery* se transforme en parcelle de riz pluvial. »

(Levesque, 2012 : 33)

Les menaces sur le milieu à craindre sont dues notamment à (Touati, 2012):

- la pratique du *tavy*,
- la colonisation des bas-fonds pour l'installation de rizières (cf. encadré),
- les incendies (volontaires ou non),
- le braconnage de bois d'œuvre, qui favorise la création de trouée dans la canopée, et élimine les tuteurs potentiels des lianes du poivre sauvage

c) Evolution des prix et avenir à court terme de la filière

La filière est vouée à se développer, les exportateurs étant toujours à la recherche de nouvelles zones d'approvisionnement, et les cueilleurs de nouvelles zones de cueillette.

Les chiffres disponibles concernent les années 2010 et 2012. On apprend donc qu'en deux ans, les prix d'achat aux cueilleurs sont passés de 800-2500 *ariary* à 700-3000 *ariary*. En revanche, les prix de vente sur les marchés européens ont connu une baisse de 100 euros, passant de 200 à 100 euros le kilogramme.

La stagnation des prix d'achat aux cueilleurs s'explique par la multiplication des exportateurs et des collecteurs. Afin de sécuriser leur approvisionnement, ils ont effectivement tendance à maintenir des prix d'achat stables. En revanche, l'augmentation de la demande sur les marchés à l'export a engendré une forte croissance de l'offre, à l'origine de la baisse des prix sur les marchés européens (Touati, 2012).

2) Le transfert de gestion des ressources naturelles renouvelables (TGRNR)

a) Encadrer l'accès à la ressource

La décentralisation de la gestion forestière prévue par la loi GELOSE¹⁰ constitue une opportunité pour les populations locales, alors organisées en communauté locale de base (CLB) pour reprendre le contrôle de leur terroir et de ses ressources forestières. Ce transfert représente une opportunité de valorisation de la filière pour une production durable. La gestion de proximité permise par le contrat vise l'exploitation raisonnée des ressources dans la mesure où elle limite l'accès à la ressource aux membres de la CLB et impose des règles de conservation et d'exploitation durable (*cf.* encadré).

Article 43 de la loi GELOSE

« Dès sa notification, l'agrément confère à la communauté de base bénéficiaire pendant la période indiquée dans l'acte, la gestion de l'accès, de la conservation, de l'exploitation et de la valorisation des ressources objets de transfert de gestion sous réserve du respect des prescriptions et des règles d'exploitation définies dans le contrat de gestion ».

Cependant dans les bassins de collecte du *Tsiperifery* qui nous intéresse ici, la dynamique des contrats de transfert de gestion en est encore à un stade embryonnaire. En 2013, 13 contrats de transfert de gestion ont été recensés dans le district d'Anjozorobe ; 33 contrats initiaux répartis dans les districts d'Anjozorobe, de Manjakandriana et d'Andramasina¹¹. De plus, une étude réalisée en 2014 déplore les dysfonctionnements de ces VOI, notamment dans le district de Manjakandriana (Andriamifidy, 2014). En tout état de causes, les TGRNR ne concernent à ce jour pas le poivre sauvage.

Les contrats des TGRNR incluent un cahier des charges avec l'établissement de règles encadrant l'accès aux ressources forestières. Inscire l'exploitation du *Tsiperifery* dans cette dynamique permet de réguler l'accès à la ressource avec :

- la limitation de zone de collecte,
- la mise en place de pratiques de récolte non destructives,

¹⁰ Loi 96-025 du 30 septembre 1996, dite loi GELOSE, relative au transfert de gestion des ressources naturelles aux communautés locales de base.

¹¹ Cf. Annexe 5. Carte de la répartition des contrats de transfert de gestion dans la région Analamanga, réalisée par Lohanivo Alexio, 2013.

- l'exclusivité de l'accès à la ressource pour les membres

b) Les communautés locales de base, l'échelon local pour une exploitation durable

Compte tenu de l'enjeu écologique autour du *Tsiperifery*, l'organisation en CLB permet aux populations de s'approprier leur terroir, dans une perspective de développement durable. Ainsi, plusieurs pistes peuvent être envisagées pour une exploitation durable des produits issus des CLB.

La sensibilisation des CLB à de nouveaux modes d'exploitation

La préservation de la ressource est aujourd'hui une priorité. Dans la dynamique actuel, on peut envisager :

- L'équipement des cueilleurs pour éviter l'abattage
- La sensibilisation des cueilleurs à collecter uniquement les fruits mûrs, afin d'encourager la régénération des lianes
- La délimitation des zones de cueillette
- L'enrichissement des zones surexploitées

La mise en place d'un mode d'exploitation s'apparentant à de l'agroforesterie

A une échelle de temps plus longue, d'autres perspectives de préservation sont possibles :

- L'orientation des plantules vers des tuteurs moins haut
- La coupe du tuteur à une hauteur facilitant la cueillette avant l'arrivée à l'âge adulte de la liane
- La mise en place de treilles

3) La marque collective, outil de distinction de provenance et de qualité comme outil de développement local

Comme nous l'avons vu, l'exploitation du poivre sauvage n'apportent que des revenus de subsistance aux acteurs les plus vulnérables, situés à l'aval de la filière. En effet, les opérations de transformation et de distribution captent la valeur ajoutée au détriment de ces derniers. Leur méconnaissance de la filière grève leur capacité de négociations.

La valorisation et la différenciation par le recours aux signes de provenance et de qualité permet aux acteurs locaux de renverser la tendance, de reprendre le pouvoir. En effet, l'image de marque engendre une demande des consommateurs, ce qui permet aux producteurs d'accroître leur pouvoir de négociation avec les acheteurs.

Le *Tsiperifery*, épice endémique de Madagascar, est un candidat idéal pour le recours à une telle stratégie. Les études (AFD et FFEM, 2012 ; Gloanec et Porphyre, 2012 ; Iram, 2013) s'accordent sur trois types de bénéfices de l'approche par la certification de

l'origine et de la qualité : des impacts économiques (avec une meilleure répartition de la valeur ajoutée), sociaux (une meilleure considération des producteurs dans la filière) et environnementaux positifs sur les territoires considérés dans une perspective de développement durable.

Le faible nombre d'acteurs impliqués dans la filière constitue un avantage certain afin d'enclencher une démarche de valorisation du produit. Le faible niveau de technicité nécessaire à la production de poivre sauvage à qualité régulière est également un critère encourageant. Les cueilleurs se procurent facilement le matériel nécessaire à la cueillette, et le collecteur, assurant le stockage et parfois le séchage, ne doit s'équiper que de *gony* pour ces opérations.

En contexte malgache, on peut envisager le recours à une marque. Le pays est effectivement soumis au système du droit des marques depuis son adhésion au système de Madrid en 2008¹².

Les avantages du recours à une marque collective (MC) pour les producteurs sont (i) un meilleur positionnement en terme de négociation engendré par la différenciation du produit sur le marché et donc d'un degré de substituabilité faible voire nul si la spécificité du produit est reconnu par les consommateurs, (ii) une capacité organisationnelle de la filière accrue permettant une meilleure gestion de la qualité du produit MC et des stratégies de commercialisation plus efficaces et (iii) un gain de crédibilité vis-à-vis des autres acteurs de la filière et des politiques.

Concernant les acteurs intermédiaires (collecteurs, grossistes...), ils trouveront dans la MC une garantie générale de qualité qui fait souvent défaut.

Les consommateurs européens sont de plus en plus attentifs à la qualité des produits qu'ils mettent dans leur panier. Outre le savoir-faire du transformateur final (en général l'exportateur), il a tendance à s'intéresser de plus près à l'origine du produit, les conditions de production, de l'histoire du producteur (mise en avant sur certaines étiquettes dans les épiceries fines, pour la dimension « équitable » des produits achetés)...Globalement, la marque collective répond à ces exigences nouvelles et encourage l'achat du produit estampillé face à celui qu'il ne l'est pas, pour les consommateurs les plus sensibles au développement durable.

La marque collective est donc potentiellement porteuse de bénéfices pour tous les acteurs de la filière.

Définition de la marque collective

Une marque est un signe qui permet de distinguer les produits d'une entreprise/coopérative de ceux des autres. Elle appartient à un groupe ou une association et chaque membre peut l'utiliser selon un règlement d'utilisation défini par le groupe ou l'association. Son but : garantir une origine, une qualité ou une caractéristique particulière et commune des produits offerts par les membres.

D'après le site de l'OMAPI

¹² Le système d'enregistrement international des marques est régi par deux traités : l'Arrangement de Madrid concernant l'enregistrement international des marques (1981) et le Protocole relatif à cet Arrangement (1989).

Conclusion

La filière *Tsiperifery*, malgré le manque de coordination des acteurs, garde de bonnes perspectives pour le développement rural des bassins de collecte. Son potentiel est avéré et le poivre sauvage est un produit qui gagnerait à être correctement valorisé.

De l'amont vers l'aval, les agents ne tirent pas un bénéfice équitable de l'exploitation. Les cueilleurs et les sous-collecteurs, n'étant pas concernés par les flux de produits transformés, sont les agents les plus lésés. Les collecteurs semblent les mieux lotis dans la répartition de la valeur ajoutée, avec les exportateurs bien sûr.

Les principales contraintes au niveau de la production sont liées à l'enclavement des sites de collecte et à la mauvaise circulation de l'information sur la filière, ne permettant pas aux cueilleurs d'avoir une bonne aptitude à la négociation, ni d'être en contact direct avec les exportateurs. Cueilleurs comme exportateurs ne peuvent donc pas se passer des collecteurs.

Au niveau de l'exportation, les agents ne rencontrent pour le moment pas de difficultés majeures, étant donné qu'ils se positionnent sur un marché de niche. Néanmoins, ces dernières années, la réputation de Madagascar et de son commerce du *Tsiperifery* a été ternie. Les pratiques de récolte nuisent à la notoriété du poivre, à la population de *Tsiperifery*, et à la forêt elle-même. Les consommateurs étant de plus en plus sensibles à l'origine, à l'éthique et aux considérations environnementales autour d'un produit, des efforts restent à faire. Par ailleurs, la qualité des produits exportés a sensiblement baissé.

Chaque maillon de la chaîne doit participer et travailler ensemble à redorer l'image de Madagascar et de son commerce d'épices. Ainsi, la détermination de la meilleure qualité et la diffusion de pratiques de récolte durables sont essentielles afin de répondre aux attentes du consommateur, accroître le potentiel de négociation des agriculteurs face aux acheteurs et préserver la ressource.

Dans cette perspective, la valorisation sur le marché des produits issus des CLB signataires des contrats de TGRNR offre de bonnes perspectives pour la gestion durable de la ressource. L'organisation des cueilleurs en CLB et l'inscription du *Tsiperifery* dans leur cahier des charges permettrait la mise en place de bonnes pratiques, et un accès contrôlé à la ressource, aujourd'hui en péril.

Bibliographie

AFD et FFEM, juillet 2010, Savoirs communs n°9, *Indications géographiques : qualité des produits, environnement et cultures*

ANDRIANOELISOA Hanitra, FOFIFA, « Développement des Bases Scientifiques pour une Gestion et Valorisation durable du Poivre Sauvage ou *Tsiperifery* à Madagascar », en ligne [http://www.qualireg.org/le-reseau/les-journees-scientifiques-qualireg/les-precedentes-editions/les-journees-scientifiques-qualireg/les-3eme-journees-scientifiques-qualireg-2013/les-communications-orales-et-posters/session-2-qualite-et-origine/\(language\)/fre-FR](http://www.qualireg.org/le-reseau/les-journees-scientifiques-qualireg/les-precedentes-editions/les-journees-scientifiques-qualireg/les-3eme-journees-scientifiques-qualireg-2013/les-communications-orales-et-posters/session-2-qualite-et-origine/(language)/fre-FR)

DEMANGEL Alice, 2011, Faisabilité de la mise en place d'un IG sur le clou de girofle à Madagascar, ISTOM, 103 p.

GLOANEC Caroline et PORPHYRE Vincent, 2012, *Les démarches de qualité en Océan Indien, Rapport de synthèse*, CIRAD-Qualireg, 36 p.

IRAM, décembre 2013, *Etude du potentiel de la commercialisation des produits agricoles des pays ACP (Afrique, Caraïbes, Pacifique) utilisant des indications géographiques et des marques avec origine*, 153 p.

LEVESQUE Annaïg, 2012, *Etude de différents schémas de vie mis en œuvre sur le Tsiperifery-poivre sauvage malgache*, Qualireg, 98 p.

RATSARAEFATRARIVO MihajaHenintsoaToejanahary, 2012, *Etude de variabilité spécifique de Piper sp. (Tsiperifery) dans les versants Ouest et Est du corridor Anjozorobe-Angavo et quelques paramètres caractéristiques de qualité des grains secs de cette espèce dite : « poivre sauvage » ou « voaTsiperifery »* Ecole Normale Supérieure – Université d'Antananarivo, Qualireg

RAZAFIMANDIMBY Harizoly, 2011, *Etudes écologique et ethnobotanique de Tsiperifery (Piper sp) de la forêt de Tsiazompaniry pour une gestion durable*, Ecole supérieur des sciences agronomiques, DP des Eaux et Forêts, 48 p.

TOUATI Guillaume, 2012, *Etat des lieux de la filière du poivre sauvage de Madagascar – Un produit forestier non ligneux exploité pour la commercialisation*, Qualireg, 78 p.

Weil *et al.*, « Postharvest treatments of wild pepper (Piper spp.) in Madagascar” in *Fruits*, 2014, vol. 68, pp. 371–380

Sitographie

Académiedespoivres

Cropwildrelatives

Fofifa

Faostat

Instat

Madagascar.cirad.fr

Qualireg

Annexes

Annexe 1

Taxonomie actuelle par le MBG

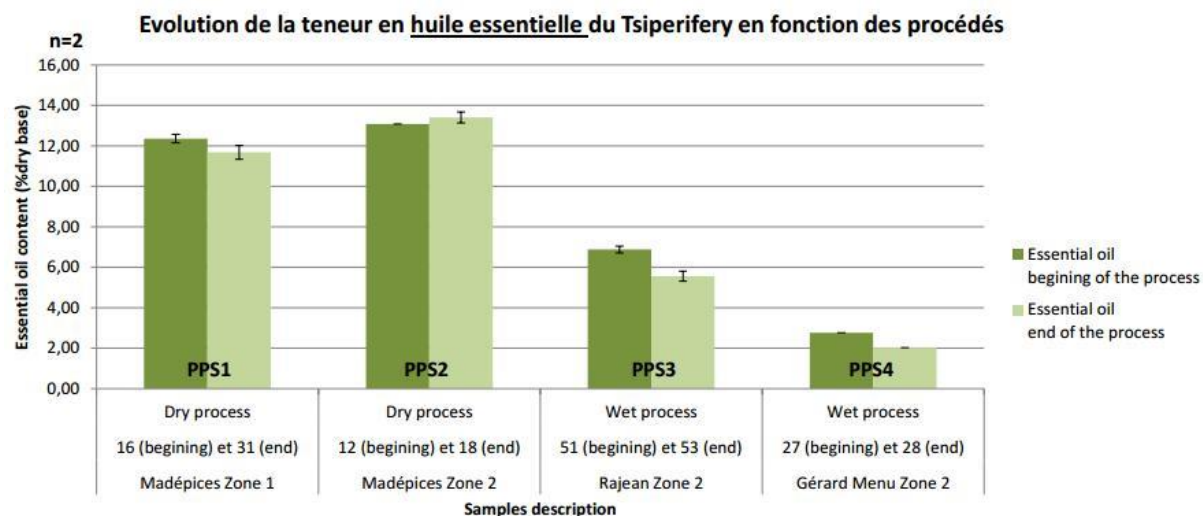
Règne : Végétal
Embranchement : Spermaphytes
Sous-embranchement : Angiospermes
Classe : Dicotylédones
Sous-classe : Magnolides
Ordre : Piperales
Famille : Piperaceae
Genre : *Piper*
Espèce : *sp.*

Annexe 2 : Assemblage des lots : des grappes à différents stades de maturité



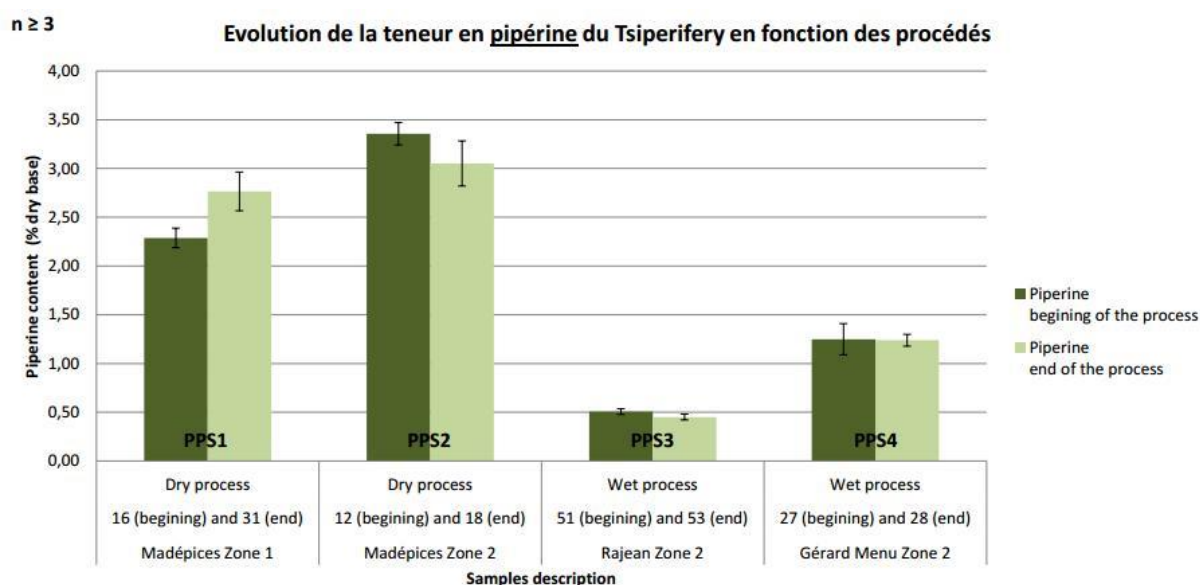
Source : qualireg.org, présentation de Mathieu Weil

Annexe 3 : La teneur en huile essentielle du poivre sauvage, avant et après transformation



Source : qualireg.org

Annexe 4 : La teneur en pipérine, avant et après transformation



Source : qualireg.org

Annexe 5 : Carte de la répartition des transferts de gestion (et leur statut) dans la région Analamanga en 2013

TGRNR de la région ANALAMANGA

